

FOB 盛行之谜：贸易成本与异质性企业的贸易术语选择

刘 晴¹ 龙小娟²

(1. 合肥工业大学经济学院, 安徽 合肥 230009;

2. 中国工商银行股份有限公司国际结算单证中心, 安徽 合肥 230022)

摘 要: 在《2010年国际贸易术语解释通则》规定的11种贸易术语中, 企业收汇风险较大的FOB具有最高的使用频率。本文通过拓展现有异质性企业贸易模型, 阐述了贸易成本对企业贸易术语选择行为的影响机制。该模型表明, 二元经济结构、要素市场不完善和加工贸易居多是导致出口企业倾向于使用FOB成交的主要原因, 贸易术语多元化能够通过增加企业出口机会改善社会福利水平, 及时调整企业内外销的相对贸易成本对降低出口收汇风险和平衡我国内外需求水平至关重要。

关键词: FOB; 异质性企业; 贸易成本

中图分类号: F740.4

文献标识码: A

文章编号: 1006-1894 (2014) 03-0016-12

在《2010年国际贸易术语解释通则》(Incoterms 2010)规定的11种贸易术语中, 两种贸易术语被贸易商广泛使用, 它们是FOB和CIF。20世纪80年代以前, 我国对外贸易主要使用CIF术语成交。随着改革开放的深入, 我国出口贸易迅速扩张, 目前已是世界第一大出口国。然而, 自2000年以来, FOB逐渐取代CIF成为我国出口贸易乃至世界各国出口贸易采用的主流术语。据国际商会调查统计, FOB使用频率超过了80%, 排在所有贸易术语使用率的第一位(胡勇和钱静媛, 2012)。^[1]

与CIF合同不同, 以FOB贸易术语成交的合同一般由买方负责签订海运合同和保险合同, 因而在FOB合同下卖方对交易货物的控制力相对较弱, 面临更高的风险。既然使用FOB成交的风险很大, 我国出口商为何仍旧频繁采用该术语成交呢? ①现有对企业贸易术语选择问题的研究大多是针对贸易术语本身的含义及特点的分析, 忽略了企业之间的差异。以Melitz(2003)为代表的异质性企业贸易模型强调企业之间的异质性, 由于在生产效率等多方面存在差异, 异质性企业会有不同的最优经营

收稿日期: 2013-07-28。

基金项目: 国家自然科学基金项目(项目编号: 71103057)、教育部人文社科规划基金项目(项目编号: 10YJA790252)、安徽省哲学社会科学规划项目(项目编号: AHSK11-12D242)、中央高校基本科研业务费专项资金项目(项目编号: 2013HGXSJ0263)。

作者简介: 刘晴, 男, 合肥工业大学经济学院讲师, 上海财经大学国际工商管理学院博士生, 研究方向: 国际贸易理论与政策; 龙小娟, 女, 中国工商银行股份有限公司国际结算单证中心, 研究方向: 国际贸易理论与实务。

① 采用FOB成交的出口商可以通过全额预付款或全额信用证结算减小收汇风险。然而, Antras和Foley(2011)发现多数贸易商倾向于使用非全额预付款和赊销进行结算。

模式。^[2]与现有文献不同,本文写作的主要目的在于,通过构建一个简单的异质性企业贸易模型,内生企业贸易术语的选择行为,从贸易成本的视角解释出口企业选择FOB成交的原因。本文的主要结论是,由于不同贸易术语带来不同的贸易成本,效率较低和受到流动性约束较强的企业更容易选择FOB术语成交,效率较高或者受流动性约束较弱的企业更容易选择CIF成交。

本文的主要特点和边际贡献主要体现在3个方面。第一,本文以异质性企业模型为分析框架,从贸易成本的视角为我国出口企业的贸易术语选择行为提供了一种新的理论解释。Antras和Foley(2011)曾结合产权模型分析了企业的国际贸易结算方式选择行为(信用证、赊销和预付款等)。^[3]与Antras和Foley(2011)不同,本文的理论模型基于经典的Melitz(2003)异质性企业贸易模型。第二,本文理论模型的结论对经验研究具有一定的指导意义。由于低效率的企业可能选择使用FOB合同出口,而高效率企业倾向于采用CIF报价,在使用海关数据计算企业的进出口价格继而计算产品的加成率或质量时,我们需要对企业的报价术语进行区分。第三,本文理论模型具有新的政策含义:尽管使用FOB术语成交会提高出口企业的收汇风险,但其使更多的企业有机会参与对外贸易,从而通过优化资源配置和扩大就业水平增进了社会福利;现阶段降低出口企业收汇风险的根本之道在于提高企业的生产率水平,及时调整企业内外销的相对贸易成本对优化企业生产率结构和平衡我国内外需求水平至关重要。

一、贸易术语与企业的成本收益

在建立正式的异质性企业贸易模型之前,本文首先从贸易成本的视角对不同贸易术语下出口商的权利和义务做一个简要回顾,以明确贸易术语对出口企业成本和收益的影响。

(一) 贸易术语与成本

如《2010年国际贸易术语解释通则》所述,如果贸易双方以FOB术语成交,出口方只需按照合同在规定的的时间和地点,将规定数量的货物装上买方所指定的船上即完成交货义务。在以FOB成交的国际贸易合同中出口商一般无需办理国际运输合同和保险合同。一旦货物上船,运输责任和风险就转移至买方。即便是进口商要求出口商代为办理运输合同,出口商也不用承担相应的风险和责任。因此,在FOB合同下出口商无需主动和货代公司、保险公司的相关业务人员打交道,并维持良好的业务往来关系,这有利于降低出口商的出口固定成本。

相反在CIF合同中,出口商需要签订运输合同和保险合同,这无疑会增加出口商的固定贸易成本。同时,受2008年全球经济危机影响,世界各国汇率变动幅度加大,航运市场的货物运输成本和价格不断变化。如果以CIF合同成交,出口商为了有

效控制运输和保险成本，不得不雇佣精通金融、物流、法律等各方面知识的高技能人才，这又会进一步增加出口商运营的固定成本。除了会影响出口商需要支付的固定成本，贸易术语还会影响出口商面临的可变成本。在CIF合同中出口商需要支付出口货物的保险费和主运费，这会使出口商面临更高的可变贸易成本。

（二）贸易术语与风险

如上文所分析，相对于CIF合同，FOB合同能够降低出口商的固定贸易成本和可变贸易成本。然而，以FOB术语成交将增大出口商面临的风险。首先，出口商面临船货衔接风险。由于FOB合同中进口商负责租船订舱，出口商一旦不能及时将货装上船，则将承担未按合同履约的后果。若买方未能及时派船至装运港，尽管责任在进口商，出口商也不得不承担额外的时间成本和仓储费用。其次，出口商面临无单放货风险。在FOB合同下，进口商一般会指定货代办理租船订舱的业务。由于指定货代与船公司之间可能存在着特殊关系，进口商有机会串通货代骗取出口商的货物。再次，出口商面临提单的托运人是进口商的风险。在FOB合同下，如果进口方指定的货代将提单托运人（shipper）填写为进口商，那么进口商能够凭托运人的名义将货物转交给他指定的收货人，这无疑会大大增加出口商的收汇风险。最后，出口商会面临进口商不及时办理保险的风险。如果进口商的信用较差，未能及时向保险公司投保，一旦货物在海运过程中遭遇风险，承运人又不能全额赔付时，出口商将面临极大的损失。虽然按照《2010年国际贸易术语解释通则》规定，货物一旦被运至船上，风险就转由进口商承担，但出口商仍将面临较大的诉讼风险。因此相对于CIF合同，FOB合同会给出口商带来更大的收汇风险。

（三）贸易术语与利润分成

相对于CIF合同，FOB合同中的出口商所需完成交货义务较少。然而，正因为有在FOB合同中出口商无需办理国际运输合同和保险合同，其在出口贸易中所能赚取的利润空间也较少。在FOB合同下，进口商通过与自己熟悉的运输公司和保险公司签订合同，可以有效降低成本和风险，提升进口贸易的利润率。据国际船东组织统计，对通过海洋运输进行国际贸易的货物而言，80%以上的进口商以FOB为首选成交方式（胡勇和钱静媛，2012）。相反，如果采用CIF这种“象征性交货”的成交方式，出口商并没有任何义务需要将货物运至目的港，这是进口商不乐意接受的。因此，在出口货物最终销售价格一定的情况下，FOB合同会给进口商带来更高的利润分成，而CIF会给出口商带来更高的利润分成。不同的贸易术语不仅给进出口商带来不同的权利和义务，也会反映出进出口商在国际贸易中的讨价还价能力和利润分享能力。

综上所述，贸易术语会通过各种渠道影响企业的贸易成本、收汇风险和利润分成。本文将FOB和CIF贸易术语对出口企业的不同影响总结为表1。

表1 FOB和CIF贸易术语对出口企业的影响

贸易术语	FOB	CIF
贸易成本	低	高
收汇风险	高	低
利润分成	低	高

二、理论模型

(一) 经济环境设定

沿用Melitz (2003) 的分析框架。假定存在两个对称的国家, 即本国和外国。^① 假定两国拥有相同的劳动力要素 L , 劳动力市场完全竞争, 劳动力之间不存在差异。因此, 劳动力将具有一个相同工资水平 w 。与Melitz (2003) 一样, 将劳动力的工资水平视为计价物, 由此工资水平被标准化为1。两个国家仅有一个差异化产品部门, 产品市场具有垄断竞争的市场结构, 市场上的企业销售具有水平差异的产品, 企业之间不存在策略性行为。假定每个企业仅生产一种产品。

1. 需求 消费者之间不存在差异, 代表性的消费者具有不变替代弹性 (CES) 型效用函数:

$$U = \left[\int_{v \in V} x(v)^\alpha dv \right]^{1/\alpha} \quad (1)$$

其中, $x(v)$ 表示对差异化产品部门中特定产品 v 的需求量, V 表示消费者可得的产品种类集合。 α 衡量了差异化产品之间的替代程度。如Dixit和Stiglitz (1977) 所证, $\varepsilon = 1/(1-\alpha)$ 表示差异化产品间替代弹性, 同时也是单个企业面临的需求价格弹性。^[4] 与多数异质性企业贸易文献保持一致, 假定 $0 < \alpha < 1$, $\varepsilon > 1$ 且外生不变。如Melitz (2003) 所述, 由于存在贸易成本, ε 外生不变的假定不会影响企业的分类模式。

由于消费更多种类的产品会带给消费者更高的效用水平, 该效用函数暗含消费者具有“多样化偏好” (Love of Variety)。给定 (1) 式的效用函数, 消费者将在预算约束下最大化效用水平。由此可得消费者对每一种差异化产品的马歇尔需求函数: $x(v) = Ap(v)^{-\varepsilon}$, 其中 $p(v)$ 为产品种类 v 的消费价格, A 反映出消费者对差异化产品的需求水平, 其大小被单个企业视为常数。定义如下价格指数:

$$P = \left[\int_{v \in V} p(v)^{1-\varepsilon} dv \right]^{1/(1-\varepsilon)} \quad (2)$$

由于 $\varepsilon > 1$, 价格指数随可得产品种类的增多而降低。由此可得: $A = LP^{\varepsilon-1}$ 。

2. 生产 垄断竞争市场结构中的企业使用唯一的要素——劳动力进行生产。

^① 如Melitz (2003) 等相关文献所述, 该假定很容易被放宽至国家不对称的情形。

企业生产需要用劳动力支付固定成本和可变成本。假定企业所需支付的固定生产成本都为 $f > 0$ ，但具有不同的边际生产成本 φ ，因此企业具有异质性。与 Melitz（2003）相同，异质性企业在支付了固定的研发成本 f_e 后，从分布 $G(\varphi)$ 中随机抽取外生不变的 φ 。在观察到自己的生产率后，企业需要决定是否进行生产。为了简洁地体现模型的运行机理，本文只考虑静态情形，并假定不存在任何迫使企业退出的负面冲击。

假定企业进行内销不需要支付固定贸易成本，但进行出口则需要支付一定的固定贸易成本。出口固定成本包括了企业为提高产品质量和开展海外营销所支付的各种费用。为了体现贸易术语对企业贸易成本的影响，假定所有采用 FOB 合同出口的企业需要支付固定成本 f_1 ，而采用 CIF 合同出口的企业则需要支付固定成本 f_2 。同时，出口企业还需要支付可变贸易成本。与诸多异质性企业贸易文献一样，假定企业装运 τ 单位的产品出口可以运抵 1 单位至目的地。

（二）企业行为

由于两个国家具有对称性，本文只需要讨论本国企业行为。如 Dixit 和 Stiglitz（1977）所分析，不变替代弹性效用函数和垄断竞争市场结构的假定意味着企业会使用边际成本固定加成定价。由此可得，企业内销和出口产品的定价分别为 $p_d = 1/(\alpha\varphi)$ 和 $p_x = \tau/(\alpha\varphi)$ 。需要指出的是，由于在不同的贸易术语合同下出口企业需承担的冰山成本可能不同，出口企业在 FOB 合同下的报价会低于 CIF 合同下的报价。这里的出口价格 p_x 按照冰山成本进行了调整，因此 p_x 可被视为一种到岸价格，即消费者直接面对的价格。消费者根据消费价格确定最优的消费量，而企业的销售利润则由消费者的需求量决定。运用 Helpman 等（2004）的分析逻辑，可得企业内销的利润函数为：^[5]

$$\pi_d = \varphi^{\varepsilon-1} B - w f = \phi_d \theta - f \quad (3)$$

其中， $B \equiv (1-\alpha)A/\alpha^{1-\varepsilon}$ 。为了下文表述的方便，定义 $\phi_d \equiv B$ ， $\theta \equiv \varphi^{\varepsilon-1}$ ， θ 表示企业的生产率水平。同理可得，企业以 CIF 合同出口的额外利润函数为：

$$\pi_2 = (\varphi/\tau)^{\varepsilon-1} B - w f_2 = \phi_2 \theta - f_2 \quad (4)$$

其中， $\phi_2 \equiv B\tau^{1-\varepsilon}$ 。如本文第二部分所述，企业以 FOB 合同出口时将面临较大的收汇风险。为了刻画这种风险，假定企业以 FOB 合同出口的额外利润函数为：

$$\pi_1 = \beta(\varphi/\tau)^{\varepsilon-1} B - w f_1 = \phi_1 \theta - f_1 \quad (5)$$

其中， β 表示 FOB 合同中出口企业面临的风险， $0 < \beta < 1$ 。 β 越高，企业面临风险的越小；相反， β 越低，企业面临风险的越大。如前文所述，在 FOB 合同下进口商可以有效控制成本，获取更高的利润分成，因此 β 也可以被视为出口企业的讨价还价能力。 β 越高，出口企业讨价还价能力越强； β 越低，出口企业讨价还价能力越弱；

$$\phi_1 \equiv \beta B \tau^{1-\varepsilon}.$$

为了避免过于复杂的分类模式,与Lu等(2010)、Bustos(2011)和Manova(2013)等异质性企业贸易模型一样,我们对企业在不同经营模式下的贸易成本相对大小进行讨论。^{[6][7][8]}如第二部分所述,FOB合同中的出口企业支付的固定成本较小,但收汇风险较大。因此,假定:

$$f < f_1 \beta \tau^{\varepsilon-1} < f_2 \tau^{\varepsilon-1} \quad (6)$$

当出口的固定成本或可变成本相对生产的固定成本较大时,(6)式将会成立。在(6)式成立的情形下,异质性企业将比较不同经营模式下的利润大小,继而选择最优的经营模式。令(3)式为0,可得企业内销的零利润生产率水平为:

$$\theta_d^* = f / \phi_d \quad (7)$$

同理令(5)式为0,可得企业以FOB合同出口的零利润生产率水平为:

$$\theta_1^* = f_1 / \phi_1 \quad (8)$$

与Helpman等(2004)、Bustos(2011)等文献类似,异质性企业需要在不同的贸易和投资方式之间权衡取舍。在本文的模型中,企业需要决定使用FOB合同出口还是CIF合同出口。令(4)式为0,企业以CIF合同出口的零利润生产率水平为:

$$\theta_2^* = f_2 / \phi_2 \quad (9)$$

令(4)式和(5)式相等,可得对进行FOB合同和CIF合同无差异企业的临界生产率为:

$$\theta_2^* = (f_2 - f_1) / (\phi_2 - \phi_1) \quad (10)$$

因此,如果(6)式成立,那么有 $\theta_d^* < \theta_1^* < \theta_2^*$ 。

(三) 模型的均衡

垄断竞争的市场结构意味着异质性企业预期的长期利润为0,用下述等式表示企业的自由进入条件。

$$\begin{aligned} & \int_{\phi_d^*}^{\infty} (\varphi^{\varepsilon-1} B - f) dG(\varphi) + \int_{\phi_1^*}^{\phi_2^*} [\beta (\varphi / \tau)^{\varepsilon-1} B - f_1] dG(\varphi) \\ & + \int_{\phi_2^*}^{\infty} [(\varphi / \tau)^{\varepsilon-1} B - f_2] dG(\varphi) = f_e \end{aligned} \quad (11)$$

(11)式左边3项分别表示企业进行内销、FOB出口贸易和CIF出口贸易的预期利润。(7)式、(8)式、(10)式和(11)式联合决定了 θ_d^* 、 θ_1^* 、 θ_2^* 和 B 等4个变量,而这些变量又决定了均衡时存活企业的数量。如Melitz(2003)所证,只要 $G(\varphi)$ 为常见分布类型,模型存在唯一的均衡解。本文将上述思想总结为命题1。

命题1: 给定(6)式成立,存在临界生产率水平 θ_d^* 、 θ_1^* 和 θ_2^* ,使得生产率水平高于 θ_2^* 的企业将通过CIF合同进行出口贸易,并同时内销;生产率水平介于

$[\theta_1^*, \theta_2^*]$ 的企业将通过FOB合同进行出口贸易，并同时进行内销；生产率水平介于 $[\theta_d^*, \theta_1^*]$ 的企业仅进行内销。

命题1背后的经济学含义是直观的。由于CIF合同需要出口商支付更高的固定成本，只有高效率的企业才能选择CIF合同。相反，低效率的企业只能通过FOB合同参与对外贸易。需要注意的是，FOB合同降低了出口商的出口固定成本，使得更多相对内销企业而言的高效率企业参与了对外贸易。因此，与Melitz（2003）相同，FOB贸易术语的存在扩大企业进行对外贸易的可能性，使行业中相对高效率的企业获得了更多的资源，提高了行业平均劳动生产率。值得注意的是，由于低效率企业易用FOB报价，而高效率企业倾向于CIF报价，那么即使企业出口产品的加成率和质量相同，高效率企业的出口价格也可能会高于低效率企业。因此，在使用海关数据计算企业的进出口价格继而计算产品的加成率或质量时，我们需要对企业的报价术语进行区分。

（四）比较静态分析

命题1给出了异质性企业的分类模式。然而，为了解释FOB流行之谜，需要进一步分析贸易自由化对企业分类模式的影响。本文将分析贸易成本和收汇风险等因素变化对企业分类模式的影响。

1. 固定贸易成本的变化 由（8）式和（10）式可得：

$$\theta_1^* / \theta_2^* = f_1(\phi_2 - \phi_1) / [(f_2 - f_1)\phi_1] = f_1(1 - \beta) / [(f_2 - f_1)\beta] \quad (12)$$

在FOB合同中出口商一般无需主动与货代和保险公司联系，因此本文主要考虑CIF合同中出口商固定成本变化对企业分类模式的影响。由（12）可得 $d(\theta_1^* / \theta_2^*) / df_2 < 0$ ，这说明当出口商更容易与货代或保险公司打交道时，会有更多的企业通过CIF合同出口。相反，如果本国的物流或保险市场不完善，签订运输合同或保险合同的固定成本高于国际水平，那么本国的企业更有可能通过FOB合同出口。

2. 可变贸易成本的变化 由（12）式可得， $d(\theta_1^* / \theta_2^*) / d\tau = 0$ 。^①因此当关税等可变贸易成本变化时，企业选择不同贸易术语临界生产率的相对距离不会发生变化。从（11）式可以看出，当 τ 减小时，由于临界生产率的变动不会直接对（11）式产生一阶效应， B 不得不下降。然而当 B 下降时，（11）式左边第一项会减小。为了维持等式两边的平衡， $B\tau^{1-\epsilon}$ 必须增大。由（8）式和（10）式，可得 θ_1^* 和 θ_2^* 必然减小。因此，当关税等可变贸易成本降低时，企业出口变得更加容易了，会有更多的企业选择出口。然而，由于FOB出口和CIF出口的相对贸易成本没有改变，企业选择贸易术语的相对概率保持不变。这意味着，当 τ 减小时，有部分纯内销企业将转变成

^① 笔者通过简单的数值模拟计算了冰山成本变化对CIF和FOB出口临界点之间绝对距离的影响，发现当差异化产品的替代弹性和冰山成本的取值在合理范围内时，正文结论仍然成立。

以FOB合同出口的企业,同时有部分原先以FOB合同出口企业将转变成以CIF合同出口的企业。同时由于 B 会下降,根据(7)式, θ_d^* 会增大。因此,与Melitz(2003)相同,贸易自由化会通过迫使低效率企业退出来提高行业生产率水平。

3. 收汇风险的变化 本文模型中的另一个外生变量是 β 。如前文所述, β 代表了出口企业的收汇风险和讨价还价能力。再次运用上文的分析逻辑,当 β 增大时, B 会下降,但 βB 会增大以维持(11)式的平衡。根据(7)式、(8)式和(10)式, θ_d^* 和 θ_2^* 将增大, θ_1^* 会减小。这说明当 β 增大时,即当出口企业的收汇风险增大或讨价还价能力降低时,进入企业将以更高的概率通过FOB合同进行出口贸易。

中国于2001年加入WTO以后,企业出口的贸易成本大幅度降低,并获得了更大的出口选择权。然而由于航运和金融市场尚不完善,新出口商熟悉相关业务需要支付较高的成本,这使FOB合同对效率相对较低的新出口商具有更大的吸引力。另一方面,自1997年东南亚金融危机之后,很多国家放弃了固定汇率制,这会增大出口商的收汇风险,从而促使更多的出口商选择FOB合同成交。此外,由于加工贸易占据了我国对外贸易的半壁江山,而代工企业的讨价还价能力又相对较弱,FOB合同自然会成为这些企业的首选。

需要强调的是,上述分析并没有考虑企业劳动生产率分布的变化。如果企业劳动生产率分布较为平均,贸易自由化对企业分类模式的影响也将较为平衡。然而,如果经济中具有中低等生产率水平的企业较多,那么贸易自由化将促使更多的低效率企业进入出口市场,均衡时以FOB合同成交的出口企业比重自然也会增大。考虑中国经济发展过程具有典型的“二元经济”特征,大量技能有限的农业剩余人口需要转移至城市工作,这会阻碍城市企业生产率的短期增长,同时也会促使更多的出口企业采用FOB合同成交。

(五) 模型的稳健性

1. 国内市场进入成本 命题1的成立要求(6)式成立,这进一步要求企业内销的固定成本比较低。与Melitz(2003)一样,本文通过假定不存在内销的固定贸易成本使所有出口的企业都会内销。然而,现有的经验研究发现许多出口企业并没有进行内销(Dai et al., 2011)。^[9]朱希伟等(2005)认为,由于国内市场分割现象的存在,企业进入国内市场需要支付固定成本,因而低效率的企业可能会选择在国外市场销售。^[10]李春顶(2010)、Lu(2010)也发现中国出口企业的生产率水平平均低于非出口企业。^{[11][12]}

为了更好地解释这些事实,笔者放宽上文中企业国内市场进入成本为0的假设。假定企业进入国内市场需要支付固定的进入成本 f_3 ,因此纯内销企业需要支付的总固定成本为 $f_d \equiv f + f_3$ 。给定其他假设不变,企业通过FOB合同和CIF合同出口需要

支付的总固定成本分别为 $f_{11} \equiv f + f_1$ 和 $f_{22} \equiv f + f_2$ 。假定下式成立：

$$f_{11} / \phi_1 < f_d / \phi_d < f_{22} / \phi_2 \quad (13)$$

其中 $f_{2d} \equiv f_{22} - f_d$ 。(13)式成立要求企业通过FOB合同出口所需支付的固定成本相对内销固定成本较小，而通过CIF合同出口所需支付的固定成本相对内销固定成本较大。考虑到国内市场分割引致的国内市场进入成本以及CIF合同下出口商需承担的国际运输和保险成本，该假设并不苛刻。给定(13)式成立，企业进行FOB出口、纯内销和CIF出口的临界生产率分别由以下3个公式决定。

$$\beta(\varphi/\tau)^{\varepsilon-1} B - w f_{11} = \phi_1 \theta - f_{11} = 0 \quad (14)$$

$$f_d - f_{11} = \phi_d \theta - \phi_1 \theta \quad (15)$$

$$(\varphi/\tau)^{\varepsilon-1} B - w f_{22} - w f_d = \phi_2 \theta - f_{2d} = 0 \quad (16)$$

显然，在(13)式成立的时候，有 $\theta_1^* < \theta_d^* < \theta_2^*$ ，即效率最高的企业将选择CIF出口并同时内销，效率居中的企业只进行内销，效率最低的企业只进行FOB出口。^①本文用图1表示企业的这种分类模式。

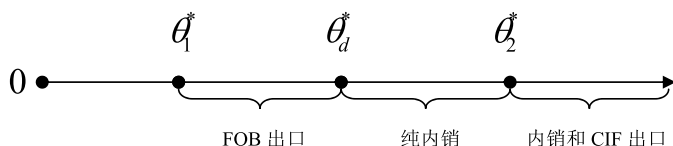


图1 存在内销贸易成本情形时的企业分类模式

当国内市场分割现象变得更为严重时，企业内销成本增加， θ_d^* 将向右移，此时一部分低效率的纯内销企业将转变为FOB纯出口企业。因此，国内市场分割也会是造成出口企业多采用FOB术语出口的一个原因。此外，Dai等(2011)的经验研究发现纯出口中的加工贸易企业是导致我国出口企业生产率之谜的一个原因。刘晴和徐蕾(2013)、刘晴和张燕(2013)也指出加工贸易较低的贸易成本是导致低效率企业选择加工贸易的原因。^{[13][14]}根据上文分析，加工贸易企业较弱的讨价还价能力会进一步降低企业通过FOB出口的临界生产率，从而使更多的低效率加工贸易企业通过FOB合同出口。现阶段我国外资企业产品出口和国内服装企业产品出口通过FOB成交的比率达到80%以上(胡勇和钱静媛, 2012)。考虑到外资企业的出口强度较高且占据我国加工贸易企业的大多数，而服装企业中也存在大量的加工贸易企业，本文理论模型的预测与这些经验事实保持一致。

^① 为了专注于分析纯FOB出口企业的行为，本文没有考虑企业同时进行FOB出口和内销的情形。当出口企业转内销需要支付额外的贸易成本时，有部分高效率的企业会同时进行FOB出口和内销。

2. 融资约束 上文分析假定企业可以自己支付所有固定和可变成本。然而,现实中企业可能受融资约束的限制,无法支付出口所必需的固定和可变成本,继而丧失出口机会(Manova, 2013),因而有必要简要讨论一下融资约束对本文理论模型中企业分类模式的影响。根据本文第二部分所述,与CIF出口相比,在FOB合同中的出口企业只需要支付更少的固定贸易成本和可变贸易成本。因此,出口企业在CIF合同中面临更大的流动性约束。运用Manova(2013)的分析逻辑,其他条件给定的情形下,低效率的企业由于其较低的获利能力,无法通过外部融资支付贸易成本,不得不更多地通过FOB合同出口,而高效率的企业则可以更多地通过CIF合同出口。

三、结 语

(一) 结论

与现有以企业贸易术语选择行为为研究对象的文献相比,本文首先从贸易成本的视角,通过扩展经典异质性企业贸易模型,解释了企业对贸易术语的选择行为。与Antras和Foley(2011)的产权模型不同,本文的理论模型建立在Melitz(2003)的经典异质性企业贸易模型之上,专注点在贸易成本对企业贸易术语选择方式的影响。本文主要得出以下几个结论:第一,其他条件不变,低效率的企业更容易选择FOB合同出口。第二,其他条件不变,受到融资约束限制的企业更容易选择FOB合同出口。第三,当贸易自由化程度提高时,新出口商更容易采用FOB合同出口。第四,对于存在大量技能相对较低的农业转移人口的二元经济来说,出口企业更容易选择FOB合同成交。最后,其他条件相同的情况下,加工贸易企业更倾向选择FOB合同成交。由于中国经济具有典型的二元经济结构特征、金融市场尚不完善且存在大量加工贸易企业,出口企业会更多地采用FOB合同成交。因此,本文的理论模型较好地解释了中国出口企业贸易术语的选择行为。

(二) 政策含义

1. 鼓励出口企业采用多种贸易术语成交可以提高社会福利水平 虽然采用FOB贸易术语成交增加了出口企业的收汇风险,但其通过降低贸易成本扩大了企业的出口机会。当出口企业的效率比内销企业高时,FOB出口使行业内更多的资源配置给高效率的企业,提高了行业的劳动生产率。即便当出口企业的效率可能低于内销企业时,FOB出口使得更多企业能够存活于市场,并可能通过吸收二元经济中的剩余劳动力改善社会福利。因此,不同的企业具有不同的贸易术语的最优选择,贸易术语的多元化会通过促进出口提高社会福利水平。

2. 完善要素市场制度可以辅助出口企业转型 如本文理论模型所述,低效率且受到融资约束的出口企业更倾向于选择FOB贸易术语成交。由于二元经济中农业

转移人口的技能水平较低，短期来看FOB出口可以有效吸收剩余劳动力，长期来看贸易自由化将通过自我选择效应进一步淘汰低效率的出口企业。然而，如果转移成本过高，部分农业人口就不会选择去城市就业，这会阻碍劳动力要素的优化配置，抑制贸易“达尔文进化效应”发挥作用。同时，金融市场的进一步完善有利于企业选择收汇风险较小的贸易术语成交，从而获得更高的期望利润，辅助我国出口企业的转型升级。

3. 适时适度推广出口信用保险有利于降低企业转型中的阵痛 在经济转型阶段，FOB合同有利于出口企业吸收农业转移人口。然而，由于出口企业以FOB合同出口面临较大的收汇风险，一旦国外企业违约，出口企业可能遭受巨大损失。因此在经济转型期，政府可以通过推广出口信用保险减小出口企业的损失，促进农业剩余劳动力的有效转移，稳定社会就业水平。不过，过度的出口信用保险有可能促使企业盲目出口，降低企业创新动力，长期来看不利于企业的转型升级。

参考文献：

- [1] 胡勇, 钱静媛. 国际贸易中出口方采用FOB贸易术语的风险探究[J]. 对外经贸实务, 2012, (11).
- [2] Melitz, M. J. The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity[J]. *Econometrica*, 2003, 71, 1695–1725.
- [3] Antras, P. and Foley, C. F. Poultry in Motion: A Study of International Trade Finance Practices[R]. NBER working paper No. 17091, 2011.
- [4] Dixit, A. and Stiglitz, J. Monopoly Competition and Optimum Product Diversity[J]. *American Economic Review*, 1977, 67(3).
- [5] Helpman E, Melitz, M., and Yeaple, S. Export Versus FDI with Heterogeneous Firms[J]. *American Economic Review*, 2004, 94.
- [6] Lu, J. Y., Lu, Yi and Tao, Zhigang. Exporting Behavior of Foreign Affiliates: Theory and Evidence[J]. *Journal of International Economics*, 2010, 81.
- [7] Bustos, P. Trade Liberalization, Exports and Technology Upgrading: Evidence on the Impact of MERCOSUR on Argentinean Firms[J]. *American Economic Review*, 2011, 101(1).
- [8] Manova, K. Credit Constraints, Heterogeneous Firms, and International Trade[J]. *Review of Economic Studies*, 2013, 80(2).
- [9] Mi, Dai Maitra, M., and Yu, Miaojie. Unexceptional Exporter Performance in China? Role of Processing Trade[J]. SSRN Working Paper, 2011.
- [10] 朱希伟等. 国内市场分割与中国的出口贸易扩张[J]. 经济研究, 2005, (12).
- [11] 李春顶. 中国出口企业是否存在生产率悖论：基于中国制造业企业数据的检验[J]. 世界经济, 2010, (7).
- [12] Lu, Dan. Exceptional Exporter Performance? Evidence from Chinese Manufacturing Firms[J]. University of Chicago Working Paper, 2010.
- [13] 刘晴, 徐蕾. 贸易成本、异质性员工与企业分类模式[J]. 南大商学评论, 2013, (1).
- [14] 刘晴, 张燕. 贸易成本、异质性企业与扩大内需：理论框架与中国经验[J]. 国际贸易问题, 2013, (2).

(下转第37页)